

# 部门支教工作计划和目标(实用7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 部门支教工作计划和目标篇一

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个

项目可以全程的操作下来。

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态。

态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

## 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

## 3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

## 4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

## 5、销售目标。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

## 部门支教工作计划和目标篇二

7. 加强装修房间的监管巡查，及时发现纠正违规操作施工的现象；
8. 加强车库巡查监管，确保车辆进出有序和摆放整齐，跟车主加强沟通，共同做好车辆安全保障工作。
9. 针对外围广场治安的复杂性和机动车辆乱停乱放的现象，根据管理处整体规划做好安全预防和车辆疏导管理工作部署和作好各项执行工作。
10. 每周开一次班组会议，每半月进行一次领班会议，每月召开一次保安部会议，确保能够及时谈讨学习总结工作经验，及时传达工作指示。
11. 每月进行一次消防设备，消防器材公共物品的检查、清点与保养工作，确保各项设备能够正常投入使用。
12. 每季度进行一次业务技能、军事素质考核，实行优胜劣汰工作机制，不断提高队员的工作技能及工作效率。
13. 每季度进行一次全方位安全检查工作，确保能够及时发现问题和解决处理问题。
14. 每半年进行一次突发事件、防火救灾安防工作的实战模拟演练工作，不断提高队员的安全防范意识与处突能力。
14. 年终做好本部门各项工作的总结和各项安全工作的部署。

以上是本年度工作计划请各级领导指示。

保安部

20xx年2月15日

## 部门支教工作计划和目标篇三

- (一) 力争月度安全生产无事故；
- (二) 杜绝重大火灾和考核性重大案件；
- (三) 杜绝重伤以上事故发生；
- (四) 杜绝员工因工责任死亡或重伤事故；
- (五) 杜绝同等责任以上的交通事故；
- (六) 杜绝因监理失职或监理不到位引起的工程安全事故。

(一) 坚持“安全第一，预防为主，综合治理”安全方针，学习宣传、贯彻执行《安全生产法》、《建筑法》、《通信法》等有关安全生产法律法规及其它安全管理规定，做到生产必须安全，安全促进生产。

(二) 检查项目部是否建立健全安全生产管理组织，成立安全生产领导小组，配备专职或兼职安全员，明确各级监理人员安全生产职责、权力及奖惩，督促和支持安全员的工作。完善符合本班组特点的安全管理模式，实现安全生产管理创新。

全注意事项，使员工真正从思想上重视安全生产，自觉遵守安全操作规程，做到不违章作业，爱护和正确使用机器设备、工具等；介绍班组安全活动内容及作业场所的安全检查；教育员工发现了事故隐患或发生了事故，应及时报告领导或有关人员，并学会如何紧急处理险情。

(四) 切实加强安全教育工作，确保安全“三级教育”。重点加强特种作业人员安全培训，强化上岗、转岗职工等安全教

育。确保单位行政负责人、安全管理干部、特种作业人员持证上岗。

(五)提高干部职工的安全法制观念、安全生产意识和安全生产技能，为实现安全生产打下坚实的基础。建立健全用车申请，出车检查；宿舍用水用电安全每周检查；办公区域以及设备仪器的规范操作；安全学习交流记录。

(六)认真抓好所监工程现场的安全管理工作。每月对要专项对施工现场进行检查，并留下记录。

(七)严格按照《应急救援预案》、规定，强化《应急救援预案》演习，保证紧急情况出现时应对有序、救援有效；强化伤亡事故管理，做到对各类事故及时上报、救援、调查和处理。

## 部门支教工作计划和目标篇四

为贯彻总公司领导的中心思想：“为五星级酒店培养一批专业人才”。因此是我宾馆进一步提高员工素质、服务技能的关键之年，这也是我们工作的重中之重，在未来的一年里，我将率领酒店全体员工完成总公司制定的各项经营管理目标，共同提高酒店的服务质量、管理水平及经济效益。确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营管理目标，并指挥实施。

酒店营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高知名度，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

针对营销部的工作职能，我们制订了以下工作计划：

### 1、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商务知名人士，企业家等重要客户的联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。加强与客户的感情交流，听取客户意见。

## 2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，制订并完善市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，激发并调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日志，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理。

## 3、提高营销代表的服务态度及业务水平

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性和服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

## 4、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

## 5、打造一个在南昌的上饶人之家



借助驻南昌办事处的天时地利人和的有利条件，开展一系列相关的促销活动，凡是上饶地区身份证都能享受酒店的有优惠房价等。

工程部是酒店开源节流之关键部门，而且员工素质培养要求较高，因工程部是集水、电、制冷、锅炉及装饰等多工种的技术部门，既要培养每个员工的工作责任感，更要求员工要有扎实的技术理论基础和工艺操作水平，没有理论就不懂安全用电、节约用电及如何通过高速技术参数，做到合理利用能源及如何节约能源。不懂工艺操作就无法保证维修质量及大型动力设备的安全运行，甚至造成大型动力设备安全事故。

进入新的一年，工程部将坚持每周二早晨的站班会，除工作安排好，抽出时间集中学飞有关操作规程及专业理论知识，通过学习，要让每个员工对本部门所属设备及供电、供水系统有较深刻的了解。安排每季度对员工抽查考核一次，形成一种自觉学习业务知识的时尚风气，考核成绩记录在册，作为今后对员工进行考评的重要依据。

### 1、电力及动力设备的保养，本部门工作场所的环境卫生

坚持大型设备有专人负责管理，落实到个人，并形成制度。每周定期一次彻底清扫，洗抹设备的外表，使设备表层不积土，保持光亮，并及时除锈补刷油漆。定期按说明书的要求对动力设备的内部结构进行清洗、加油等。确保设备的完好率100%。彻底清除滴、跑、冒、堵及电气开关保护失灵等现象。

2、坚持值班岗位责任制度，做好交接班手续。坚持每天早晨交班人必须交卫生的良好习惯，优质一个良好的卫生环境。

### 3、开源节流

根据季节和气候变化，适时调节和修正各种技术参数，在保

证和满足客人对空调水、热水俱求的基础上，调正好用水温度及水的流量，降低热耗，尽量节省电力和燃油，使成本消耗减至最低限度。争取比同期降耗10%以上。

重视功率因素的补偿，大型电机设备投入使用后，及时观察cos中的变化，保持co中必须在0.9以上，从而达到节电的目的。

做好每天水、电、油、气的消耗记录，及时分析和总结消耗量的原因，找出多消耗的原因后及时采取措施进行清除，每周、每月做出报表上报总经理、提供有关收据有利决策时作参考。

每月底按时做好馆外用水、用电单位的抄表记录，及时上报财务部门，配合财务及时收回水、电费用，管理和监督好在用的水表和电表及管路和电气线路，坚决拒绝窃水、窃电现象发生，防止水电流失。

管好了维修材料，材料出库必须有维修使用部门的签字证明，做到物必有主，出入库平衡，手续齐全，防止维修材料流失和浪费。

#### 4、人性化管理

关爱员工的生活，尽最大力量热心帮助员工解决生活中出现的具体困难，做到团结友爱，要让每个员工感觉在这个大家庭的温暖，从而激发每个员的积极性、重要性，更有利今后工作的开展。

5、确保动力、电力设备的正常运行，配合各部门及时保质、保量安全完成各项维修任务。

现有客房的空调温控开关、照明摇控开关因存在质量不过关的问题，损坏率较高，且价格又非常贵，今后如再损坏，逐

步更换简易价格便宜实惠的开关面板，逐步修改现有的线路，做到经济实用。

做好夏季中央空调开放的准备工作，四月底至五月初中央空调机组进行一次系统清洗和调试工作，确保中央空调随时投入使用。

### 1、做好员工招聘及内部人员配置工作

行政办将根据部门缺编情况，继续开展招聘工作，并形成一个原则：“先内部调整，再外部招聘”，这样做可为员工提供更多的晋升或发展的空间，让一些有基础的员工在宾馆不同部门或岗位学习，培养多方面人才。

### 2、加大员工培训工作

行政办明年的重点工作将放在加强员工培训工作上，为了提高员工素质和能力，满足酒店及员工个人发展的需要，行政办将在明年制定了相关培训管理规定，并配合酒店各部门施行了日常培训工作。做好员工培训工作，使培训课程成为员工的充电器，为酒店培养高素质的专业人才。

3、做好员工的后勤保障工作，搞好员工餐厅，让员工吃上可口的员工餐。并根据强人企业文化打造新上饶商务宾馆，树立新形象。

### 4、建立绩效考核制度

为提高员工工作积极性，开发员工的潜能，打破干多干少一个样，干好干坏一个样，干与不干一个样这种消极作风。行政办将建立员工绩效考核工作，配合各部门对员工的技能技巧进行考核，建立新制度，采取优胜劣汰制度激励员工，以达成能者上、庸者下的目的。

## 5、搞好员工关系

深入基层员工，与员工多沟通多交往，了解员工的思想动态，建立一种和谐平等的关系，创建一个可以让员工以酒店为家的归属感，提高酒店的凝聚力和向心力。

1、商业的核心在于创造产品，酒店的核心在于创造服务。日常服务中要求员工按照简、便、快、捷、好的服务标准，房务部也将提供“五心”服务。

简：工作程序尽量简化，工作指令尽可能简单明了，意见反馈要做到简明扼要。

便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。

快：客人的需求要以最快的速度得到满足。

好：客人接受服务后要有“物”有所值的感受。物就是酒店产品即：服务。

五心服务：

为重点客人精心服务、为普通客人全心服务、为特殊客人贴心服务、为挑剔的客人耐心服务、为有困难的客人热心服务。

2、培养员工的观察能力，提供个性化服务，创服务品牌

随着行业发展，南昌地区酒店竞争日趋强烈，在我宾馆周边地区大小酒店不少于十几家。我宾馆经营理念与服务理念需不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需做到让客人难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务。

### 3、大力提倡节能降耗和认真执行节约奖制度

因客房部区域广、范围宽、设备多，需维护保养的项目内容多，为督促和加强节能降耗及维护保养，培养员工节约环保意识，严禁长明灯，长流水现象，我部将实行节约奖制度。

1、要从人员素质、思想品质、专业技术上入手，建立一支召之即来，来之能战的保安队伍。

2、抓好酒店防火、防盗、防事故的安全工作，与各个部门做好消防知识培训，签订消防责任书，做到宾馆上下人人肩上有担子，个个心中装安全的安全风气。

3、完善和遵守各项规章制度，在岗位上统一着装，讲文明、讲礼貌、树形象，把新的面貌展示给客人。

4、作为酒店的安全卫士，要严格履行各项职责，认真执行“三防”措施，把责任落实到岗，落实到人，实行责任追究制，末位淘汰制的内部考核制度。

总之，在新的一年里，我酒店全体员工将以新的起点，新的形象，新的工作作风，在总公司的正确领导下，我酒店各部门将紧密配合，团结一心，为酒店的发展与腾飞而努力奋斗！

## 部门支教工作计划和目标篇五

金色的九月带给我们的是收获的喜悦，秋风送爽的十月带给我们更是喜悦后的惬意，我们学生会也迎来了新的一学年的工作，首先迎新工作的圆满结束，随后就是招新工作的顺利进行，而最后的学生会领导班子的确定，宣布许昌学院学生会新一学年工作正式开始。

我们体育部也正是在这个大的环境下逐步开展我们新一学年的工作进程，以及对这一年工作目标的确定，而鉴于上年的

工作成绩的基础之上，我们给自己定下了更高更明确而又有意义的目标。

对于以后工作的计划、以及安排将在着重围绕我们这个部的工作性质及特点的前提下进行。在此基础上我们将在适当的范围内拓展我们的工作职能。我们体育部首先是一个以丰富我们学生会各部文体活动、业余生活以及与各院系学生会之间加强交流为主要工作的起纽带作用的部门，其次我们又是一个学学校举行体育活动的时协助部门，协助各项体育活动的顺利举行。因此，这就决定了我们的工作要细致入微。

我们体育部工作的步骤大体分为两大块：

一、我们部所负担的对组织关于加强各部门之间交流的体育活动，这是我们新一年的工作的重点，目的是让进入我们许昌学院学生会这个大家庭的每一个成员之间都有一个交流的机会和平台，让以往学生会不同部门之间因为缺乏交流而工作不能更好的开展的现象一去不复返。

二、培养优秀的委员，挑选更加优秀的人才，为我们学生会这个大家庭输入更家强劲的动力，这其中最重要的任务是干事人选的确定，我们的目标是努力培养继承我们体育部传统精神的优秀委员，不怕吃苦，不怕累，更重的是要有拼搏精神。

我们的具体工作安排如下：

1. 在十一月底在学生会内部举行一次体育活动(包括篮球、羽毛球、乒乓球等)这个过程就是对我们部委员的一个检验过程，考察他们各方面的能力。
2. 在十二月份完成我部干事人选的拟定工作。
3. 计划和社团联合举行一次交流互动活动，这个活动将会是

许昌学院学生之间举行的最宏大的联谊会。

4. 就是举行一次问卷调查，关于大学课堂以及业余体育活动的兴趣的问题，及我们广大师生最需要和应该完善的体育设施和项目。

## 部门支教工作计划和目标篇六

为加强安全管理，完成安全管理目标，强化安全意识，有效控制各类伤亡和其它重大安全事故，预防或减少一般安全事故，服从上级部门有关安全生产规定，强化监管，深化整治，夯实基础，细化责任，严格执行。以法制化、标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产，进一步完善职业健康安全管理体系，不断提高企业本质安全水平，建立安全生产长效机制，确保企业长周期安全运行。

1、全年一般火灾、爆炸、中毒事故为零；

2、全年重伤、死亡率为零；

3、重大安全生产责任事故为零；

4、事故隐患排查、整改率100%；

5、“三违”查处率100%。

6、特种作业人员上岗持证率为100%。

1、配合公司进一步完善安全标准化管理以及安全标准化的评估。从抓员工的岗位操作规范着手，抓好部门日常安全管理，逐渐树立员工安全操作观念，并适当的根据员工自身对工艺流程的理解和建议对工艺及操作规程进行改进。

2、全面开展员工安全基础教育，计划每月不少于4课时的安

全课程，培训主要内容包括：劳动防护用品的佩戴常识，火灾、中毒、爆炸的基础知识及原理，消防器材的正确使用，应急预案的详细步骤和紧急情况下的逃生及自救知识等。

3、对部门管辖的设备定期进行安全检验，并做资料保存和做好台帐，对检验时有问题的设备要及时停用或检修，并有计划地更换相应的设备或管线。

4、继续抓好安全隐患的管理。进一步完善危险源的监控措施，在危险源及关键要害部位，增设醒目的安全标识。加强员工安全意识，确保工作过程安全。

1、进一步完善安全生产的目标责任制管理，层层签订安全目标责任书，落实到每个岗位、每个人。并实行“谁主管，谁负责；谁使用，谁负责；谁的岗位，谁负责；谁违章，谁负责”的管理原则，层层落实，加强监督，严格考核。

2、切实落实各项风险控制措施，对重大风险要制定风险削减计划并予以落实(过程改进)，确保作业活动的风险在可承受范围内。认真开展安全标准化工作，完善与本部门相关的安全管理制度、记录台帐。按时完成、改进各项工作。

3、严格执行企业《安全生产责任制》，落实安全责任，保证完成公司交代的安全任务，做到组织措施、管理措施、技术措施的认真落实。

4、强化现场安全管理，认真抓好危险作业的管理，严格遵守审批程序，加强作业过程监控，加大监护力度，节假日和特殊时期作业部门领导必须坚守现场，确保作业安全。

5、合理进行工作安排，加强协调、沟通，抓好跨区域作业、交叉作业、工作变动时段的管理。

6、严格执行公司检修制度，加强检修管理，特殊情况如涉及



安全而进行的检修，必须坚持有关领导到现场，组织协调指挥检修工作。紧急情况下，部门值班领导应及时采取临时措施，并立即通知相关职能专工到场确定检修方案。

7、严格按照公司安全检查和隐患整改规定，组织开展综合、专业、节假日等各种安全检查活动，发现隐患及时整改。本部门应按时完成公司下达的隐患项目，并将隐患整改情况备案。

8、严格执行外委施工过程中的安全协管规定，明确安全生产条款和责任，并加强监督。

1、加强新进厂职工三级安全教育。以及复工、换岗、转产职工和新设备、新工艺、新技术投产前的安全教育工作，使之掌握基本安全生产技能，合格上岗。

2、抓好危化品从业人员的培训和管理，提高人员的危化物品操作处置技能和安全意识。

3、抓好特种作业人员的安全培训取证、复审，保证100%有效持证上岗。

4、组织开展班组安全活动，抓好安全生产有关法律、法规学习和日常安全教育。组织员工学习新的《安全生产法》和安全标准化相关规定，明确各自安全职责，增强安全意识，提高安全技能，提升管理水平。

5、组织开展“安全生产月”活动。通过“安全生产月”，不断提高全员安全意识和安全技能，查找隐患，加大整改力度，提高公司本质安全水平，促进公司经济发展。

6、开展安全竞赛活动。通过各种竞赛活动，进一步学习国家安全生产法律法规，增强做好安全工作的责任感和紧迫感。认真贯彻执行安全规章制度，杜绝各类违章作业和违章指挥，

提高职工遵守劳动纪律、工艺纪律、安全纪律、环保纪律、提高操作技能的自觉性，总结和推\*\*全生产先进经验，确保公司长周期安全运行。

7、继续开展好“三查三反一抓”活动(三反:反松懈、反麻痹、反违章;三查:查思想、查落实、查隐患;一抓好:抓好隐患治理整改)，尽可能地控制违规操作、违章操作事件的发生。

1、把防火、防爆炸、防泄漏、防污染作为危化品管理的重中之中来抓，加大生产过程监控力度，从管理中进一步完善。

2、加强对现场应急喷淋装置、洗眼器、急救箱等应急设备(施)维护保养，落实专人负责，确保随时有效好用。

3、完善部门应急救援体系，进一步提高部门的应急响应能力。继续修订应急预案，除公司组织有针对性的事故应急救援演练外，部门对关键装置和重点部位每半年进行一次应急演练，提高员工的应急处置及自救能力。

1、认真贯彻《职业病防治法》，加强职业病防治工作。在检修、技改、内部环境整治时，要不断改善作业场所条件。

2、定期对gis有毒监测点检测装置进行检查，保证检测装置正常。

3、加强劳保用品的管理，对劳保用品的计划、质量、发放把关，并指导、督促职工按要求穿戴、正确使用。

4、有计划做好员工的职业健康知识教育，保障职工的健康。

## 部门支教工作计划和目标篇七

金色的九月带给我们的是收获的喜悦，秋风送爽的十月带给我们更是喜悦后的惬意，我们学生会也迎来了新的一学年的

工作，首先迎新工作的圆满结束，随后就是招新工作的顺利进行，而最后的学生会领导班子的确定，宣布许昌学院学生会新一学年工作正式开始。

我们体育部也正是在这个大的环境下逐步开展我们新一学年的工作进程，以及对这一年工作目标的确定，而鉴于上年的工作成绩的基础之上，我们给自己定下了更高更明确而又有意义的目标。

对于以后工作的计划、以及安排将在着重围绕我们这个部的工作性质及特点的前提下进行。在此基础上我们将在适当的范围内拓展我们的工作职能。我们体育部首先是一个以丰富我们学生会各部文体活动、业余生活以及与各院系学生会之间加强交流为主要工作的起纽带作用的部门，其次我们又是一个学校举行体育活动的时协助部门，协助各项体育活动的顺利举行。因此，这就决定了我们的工作要细致入微。

我们体育部工作的步骤大体分为两大块：

这是我们新一年的工作的重点，目的是让进入我们许昌学院学生会这个大家庭的每一个成员之间都有一个交流的机会和平台，让以往学生会不同部门之间因为缺乏交流而工作不能更好的开展的现象一去不复返。

挑选更加优秀的人才，为我们学生会这个大家庭输入更家强劲的动力，这其中最重要的任务是干事人选的确定，我们的目标是努力培养继承我们体育部传统精神的优秀委员，不怕吃苦，不怕累，更重的是要有拼搏精神。

我们的具体工作安排如下：

1. 在十一月底在学生会内部举行一次体育活动(包括篮球、羽毛球、乒乓球等)这个过程就是对我们部委员的一个检验过程，考察他们各方面的能力。

2. 在十二月份完成我部干事人选的拟定工作。
3. 计划和社团联合举行一次交流互动活动，这个活动将会是许昌学院学生之间举行的最宏大的联谊会。
4. 就是举行一次问卷调查，关于大学课堂以及业余体育活动的兴趣的问题，及我们广大师生最需要和应该完善的体育设施和项目。